MANDAT DU COMITÉ
FÉDÉRATION CANADIENNE DE GYMNASTIQUE (GYMCAN)

ADMIN – CONSEIL D'ADMINISTRATION

VERSION 1 – 6 JUILLET 2026

COMITÉ DE STRATÉGIE COMMERCIALE

OBJECTIF

Le comité de stratégie commerciale est mis en place par le conseil d'administration de la Fédération canadienne de gymnastique (« GymCan ») afin d'assister ce dernier dans l'élaboration de stratégies de croissance à long terme concernant les initiatives commerciales, notamment, mais sans s'y limiter, la génération de revenus issus des commandites et des adhésions, la mobilisation de fonds et l'innovation numérique, ainsi que pour apporter un leadership éclairé et des conseils sur les progrès réalisés dans ces domaines.

RESPONSABILITÉS

Les tâches du comité de stratégie commerciale sont les suivantes :

- Le comité fournit des orientations visant à soutenir les priorités commerciales définies dans le cadre de la stratégie « *Win*+ » de GymCan. Il veille à la cohérence avec la vision globale et les objectifs prioritaires de l'organisation et contribue à favoriser la croissance par les moyens suivants :
    - Proposer des plans de croissance de haut niveau pour GymCan, notamment en matière de création de valeur commerciale et de soutien aux initiatives axées sur les revenus et la transformation numérique.
    - Fournir des analyses et des conseils pour les initiatives dans les domaines principaux que sont les commandites, la collecte de fonds et l'activation de la base de données des membres, ainsi que, de manière secondaire, dans les domaines des événements, du marketing de marque et des relations publiques/communications.
    - Superviser le plan de commercialisation et l'approche commerciale de GymCan en matière de commandite, ainsi qu'identifier et conseiller sur les partenariats et collaborations stratégiques.
    - Soutenir l'élaboration d'une stratégie de mobilisation de fonds pour GymCan.
    - Fournir des conseils sur l'intégration de l'innovation, des technologies numériques et des plateformes afin de stimuler la croissance liée à l'analyse des données sur les

membres et à la mise en place d'une base de données exploitable à des fins commerciales.
- Réexaminer chaque année le présent mandat et évaluer l'efficacité du comité à répondre aux besoins du conseil d'administration.

AUTHORITÉ

Le comité de stratégie commerciale relève du conseil d'administration et rend compte directement à celui-ci. Le conseil d'administration doit approuver les dépenses, les travaux et/ou les recommandations du comité de stratégie commerciale.

MEMBRES

Le(la) président(e) doit être un(e) administrateur(trice). Le comité est composé d'au moins trois (3) membres, qui peuvent être soit des administrateurs, soit des experts externes désignés par le(la) président(e) du comité en concertation avec le(la) président(e) du conseil d'administration.

RÉUNION ET QUORUM

Le comité se réunit au moins six (6) fois par an, le quorum étant fixé à au moins deux (2) membres qui sont administrateurs. Les réunions peuvent se tenir en présentiel ou par voie électronique.

CONFIDENTIALITÉ ET CONFLITS D'INTÉRÊTS

Les membres du comité sont tenus de respecter une confidentialité stricte concernant l'ensemble des délibérations et des décisions. Tout conflit d'intérêts doit être signalé et géré de manière appropriée, conformément aux politiques de gouvernance de l'organisation.

RÉVISION

Le présent mandat sera réexaminé périodiquement par le comité et soumis à l'approbation du conseil d'administration, le cas échéant.